ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Negociación y Persuasión: Fundamentos y Técnicas

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Curso de Formación Permanente en Negociación y Persuasión: Fundamentos y Técnicas de ICUFOR está diseñado para profesionales que desean dominar las herramientas esenciales de la comunicación estratégica y la influencia en entornos laborales. En un mercado donde las relaciones interpersonales y la capacidad de alcanzar acuerdos beneficiosos marcan la diferencia competitiva, contar con sólidos conocimientos en estas disciplinas resulta determinante para el crecimiento profesional.

A lo largo del programa, abordarás los paradigmas teóricos de la negociación, desde el enfoque distributivo hasta el integrativo y transformativo, junto con conceptos clave como BATNA y ZOPA. Profundizarás en la psicología de la persuasión, analizando los principios de Cialdini, los sesgos cognitivos y el papel de las emociones en la toma de decisiones.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos teóricos y conceptuales de la negociación, diferenciando los principales paradigmas y sus conceptos clave para la práctica profesional.

Desarrollar competencias de inteligencia emocional y autorregulación, aplicando técnicas de gestión del estrés, empatía estratégica y resiliencia en contextos negociadores de alta presión.

Distinguir los diferentes modelos, enfoques y estilos de negociación, seleccionando el más adecuado en función del contexto, los objetivos perseguidos y el perfil del interlocutor.

Analizar las bases cognitivas, emocionales y sociales de la persuasión, identificando los sesgos, heurísticos y principios de influencia que intervienen en la toma de decisiones.

Dominar las herramientas de comunicación estratégica —escucha activa, formulación de preguntas, lenguaje no verbal y construcción del mensaje persuasivo—, utilizándolas de forma integrada para fortalecer la credibilidad y la capacidad de influencia.

Diseñar planes de preparación y conducción del proceso negociador, articulando de manera sistemática el análisis de la situación, la definición de parámetros estratégicos y la gestión de cada fase —desde la apertura hasta la posnegociación—.

Objetivos del curso

Aplicar técnicas avanzadas de persuasión y gestión del poder en situaciones complejas, implementando estrategias de desbloqueo, contramedidas ante tácticas desleales y mecanismos de adaptación a entornos especializados, multiculturales y digitales.

Fundamentar una práctica negociadora ética y orientada al alto rendimiento, elaborando un plan personalizado de desarrollo competencial que incorpore los principios deontológicos y las tendencias emergentes de la disciplina.

Temario

01 Fundamentos teóricos y conceptuales de la negociación

1.1. Definición, naturaleza y alcance de la negociación como disciplina profesional
1.2. Evolución histórica del estudio de la negociación: de la diplomacia clásica a la ciencia contemporánea
1.3. Principales paradigmas teóricos en el estudio de la negociación
1.4. Conceptos clave: BATNA, ZOPA, precio de reserva y punto de aspiración
1.5. Marco interdisciplinar y factores contextuales de la negociación

02 Psicología de la persuasión: bases cognitivas, emocionales y sociales

2.1. Definición y delimitación conceptual de la persuasión frente a la manipulación y la coerción
2.2. Procesamiento de la información y formación de actitudes: modelos duales de persuasión
2.3. Los principios universales de influencia de Robert Cialdini
2.4. Sesgos cognitivos y heurísticos relevantes en los procesos de negociación y persuasión
2.5. El papel de las emociones en la toma de decisiones y en la receptividad persuasiva
2.6. Factores de personalidad y diferencias individuales en la susceptibilidad a la persuasión

Temario

03 Inteligencia emocional y gestión psicológica del negociador

3.1. Fundamentos de la inteligencia emocional aplicada a la negociación
3.2. Autoconciencia emocional y autorregulación en contextos de presión
3.3. Empatía estratégica y lectura emocional del interlocutor
3.4. Gestión del clima emocional en el proceso negociador
3.5. Resiliencia y fortaleza psicológica del negociador profesional

Temario

04 Comunicación estratégica como herramienta esencial de negociación y persuasión

4.1. Fundamentos de la comunicación interpersonal aplicada a la negociación
4.2. Escucha activa y empática: técnicas para comprender las necesidades del interlocutor
4.3. El arte de preguntar: tipología y uso estratégico de las preguntas en la negociación
4.4. Comunicación no verbal y paraverbal en el contexto negociador
4.5. Construcción del mensaje persuasivo: estructura, argumentación y narrativa
4.6. Comunicación asertiva: equilibrio entre firmeza y empatía en la mesa de negociación
4.7. Adaptación del estilo comunicativo al perfil del interlocutor y al canal de comunicación

Temario

05 Modelos, enfoques y estilos de negociación

5.1. Negociación distributiva: estrategias y tácticas para la competencia por el valor
5.2. Negociación integrativa: principios y metodología para la creación de valor compartido
5.3. El modelo de negociación de Harvard: principios, fases y aplicación práctica
5.4. Estilos personales de negociación y su diagnóstico
5.5. Selección estratégica del enfoque negociador en función del contexto y los objetivos
5.6. Negociación multipartita: complejidades y dinámicas de las negociaciones con múltiples actores

Temario

06 Técnicas avanzadas de persuasión e influencia profesional

6.1. Construcción de credibilidad y autoridad como bases del poder persuasivo
6.2. Técnicas de influencia basadas en la estructura del mensaje
6.3. Técnicas de influencia basadas en la relación interpersonal
6.4. Técnicas de influencia secuencial y progresiva
6.5. Persuasión a través del encuadre estratégico de las opciones y alternativas
6.6. Narrativa persuasiva y uso estratégico del lenguaje como instrumento de influencia
6.7. Detección y defensa frente a intentos de manipulación y tácticas desleales

Temario

07 Preparación y planificación estratégica del proceso negociador

7.1. Importancia crítica de la fase de preparación en el éxito de la negociación
7.2. Análisis exhaustivo de la situación negociadora: variables internas y externas
7.3. Definición y cálculo de los parámetros estratégicos fundamentales
7.4. Diseño del plan negociador: objetivos, estrategia, tácticas y agenda
7.5. Gestión estratégica de la información: qué revelar, qué reservar y cómo obtener datos clave
7.6. Anticipación de escenarios y preparación de respuestas ante contingencias

Temario

08 Desarrollo y gestión de las fases del proceso negociador

8.1. Fase de apertura: establecimiento del tono, la relación y las reglas del juego
8.2. Fase de exploración: descubrimiento de intereses y evaluación de las posibilidades
8.3. Fase de intercambio y generación de propuestas: el núcleo del proceso negociador
8.4. Fase de cierre: consolidación del acuerdo y formalización de compromisos
8.5. Fase posnegociación: seguimiento, implementación y fortalecimiento de la relación
8.6. Gestión del tiempo como variable táctica a lo largo del proceso negociador
8.7. Errores frecuentes en la conducción del proceso negociador y estrategias de corrección

Temario

09 Gestión del poder, los conflictos y las situaciones complejas en la negociación

9.1. Fuentes y dinámicas de poder en la negociación profesional
9.2. Tácticas de presión, bloqueo y confrontación: identificación y contramedidas
9.3. Negociación en situaciones de conflicto intenso y relaciones deterioradas
9.4. Gestión de la incertidumbre y la ambigüedad en entornos negociadores volátiles
9.5. Negociación con interlocutores difíciles: perfiles agresivos, evasivos y manipuladores
9.6. El papel de terceros en la resolución de negociaciones bloqueadas: mediación y facilitación

10 Negociación y persuasión en contextos profesionales especializados

10.1. Negociación comercial y de ventas: técnicas para la creación de valor con clientes y proveedores
10.2. Negociación en el ámbito corporativo y organizacional
10.3. Negociación laboral y gestión de relaciones laborales
10.4. Negociación en entornos internacionales y multiculturales
10.5. Negociación en el sector público, institucional y de cooperación
10.6. Negociación y persuasión en entornos digitales y comunicación a distancia

Temario

11 Ética, desarrollo de competencias y tendencias emergentes en negociación y persuasión

11.1. Marco ético y deontológico de la negociación y la persuasión profesional
11.2. Construcción de un perfil negociador de alto rendimiento: competencias clave y plan de desarrollo
11.3. Neurociencia y negociación: aportaciones recientes sobre la toma de decisiones
11.4. Inteligencia artificial, análisis de datos y nuevas tecnologías aplicadas a la negociación
11.5. Tendencias emergentes y futuro de la disciplina de la negociación y la persuasión profesional

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

